【定性的情報・財務諸表等】
１．経営成績・財政状態に関する分析

（１）経営成績に関する分析

①当期の経営成績

＜全般的概況＞

当期における世界経済は、欧州の金融不安の継続などもあり総じて不透明な状況が継続しましたが、新興国を中心に一部の地域では回復の兆しも見られました。国内経済は、2011年以降に発生した災害などの影響は解消しつつありますが、半導体業界の低迷などにより、総じて景況感は横ばいとなりました。なお、当社グループに関連する海外各地域の経済・市場概況および主な関連市場の状況は以下のとおりです。

＜海外各地域の経済・市場概況＞

米国： 雇用環境や住宅市場に改善の兆しが見られ、緩やかな回復傾向
欧州： 景気低迷の底打ち感はあるものの、一部の国の債務問題などにより低調な水準が継続
中国： 底堅い需要はあるものの、経済情勢の悪化などにより、成長率が鈍化
アジア： タイの復興需要含めASEAN諸国などの新興国では堅調、ただし、半導体業界は低迷

＜当社グループの主な関連市場の状況＞

自動車関連： 欧州以外での設備投資・部品需要は堅調、ただし、日本では下期に需要減
半導体関連： スマートフォン関連テーマを除く設備投資・部品需要は低調
工作機械関連： 一部地域の設備投資需要減速により、需要は低調
家電・電子部品関連： 白物家電製品の高機能化により、設備投資・部品需要は堅調
健康機器関連： 新興国の経済成長に伴う購買層の拡大により、需要は堅調

このような中、当社グループは当期の年度方針を「Accelerate VG2020 ！ ～“競争能力強化”による高成長構造と高収益構造の実現～」とし、実行プランとして「IA事業の最強化」、「アジア・中国を中心とした、新興国での売上拡大」、「強いビジネスモデルの構築による、環境事業の売上拡大」を進め、着実に中長期の売上高・利益拡大に向けた施策を実行し、当期における売上高、利益は前期比で増加しました。

なお、売上高の前期比増加の主な要因は、ＡＥＣ（車載事業）・ＳＳＢ（社会システム事業）・ＨＣＢ（ヘルスケア事業）などの売上高が好調に推移したことによるものです。営業利益の前期比増加の主な要因は、売上高の増加に加え、各事業セグメントにおける固定費の効率的運用や変動費の削減などによるものです。税引前当期純利益の前期比増加の主な要因は、営業利益の増加に加え、為替差損の減少によるものです。当社株主に帰属する当期純利益の前期比増加の主な要因は、税引前当期純利益の増加に加え、法人税率引下げに関連する法律が成立したことに伴う前期の繰延税金資産の取崩しによるものです。

	平成24年３月期	平成25年３月期	増減率
売上高	6,194億61百万円	6,504億61百万円	＋5.0%
営業利益	401億36百万円	453億43百万円	＋13.0%
税引前当期純利益	335億47百万円	412億37百万円	＋22.9%
当社株主に帰属する当期純利益	163億89百万円	302億 ３百万円	＋84.3%
米ドル平均レート	79.3円	83.2円	＋3.9円
ユーロ平均レート	110.3円	107.6円	△2.7円

＜セグメント別の状況＞

ＩＡＢ（制御機器事業）

		平成24年３月期	平成25年３月期	増減率
外部顧客に対する売上高	国内	1,231億58百万円	1,162億83百万円	△5.6%
	海外	1,476億77百万円	1,467億 0百万円	△0.7%
	合計	2,708億35百万円	2,629億83百万円	△2.9%
営業利益		333億28百万円	294億60百万円	△11.6%

＜国内売上高の状況＞

自動車関連業界の設備投資需要は前期並みで推移しましたが、電子部品関連業界や特に半導体関連業界での設備投資需要が伸び悩み、売上高は低調に推移しました。当期における国内売上高は、東日本大震災やタイ洪水の影響による前期の一時的な売上増の反動もあり、前期比で減少しました。

＜海外売上高の状況＞

米州では好調な自動車関連業界に支えられ堅調に推移しました。欧州では景気低迷の影響が継続しており需要は低調に推移しました。中国では前期の一時的な売上増の反動もありましたが底堅い需要に支えられ、堅調に推移しました。アジアではASEAN諸国・新興国での需要が堅調に推移したものの、韓国の半導体関連業界等の設備投資抑制などにより売上高は低調に推移しました。これらの結果、当期における海外売上高は前期並みとなりました。

＜営業利益の状況＞

将来への投資を着実に実行しつつ固定費の効率的運用に努めましたが、前期の一時的な売上増の反動や低調な需要による売上高の減少により、営業利益は前期比で減少しました。

ＥＭＣ（電子部品事業）

		平成24年３月期	平成25年３月期	増減率
外部顧客に対する売上高	国内	252億59百万円	266億64百万円	＋5.6%
	海外	577億43百万円	574億43百万円	△0.5%
	合計	830億 2百万円	841億 7百万円	＋1.3%
営業利益		72億40百万円	62億40百万円	△13.8%

＜国内売上高の状況＞

上期は前期の東日本大震災の影響で落ち込んでいた自動車業界などの需要が回復しました。下期はインフラ関連業界の需要が堅調に推移し、事務機器業界やモバイル業界などの需要も前期比で増加しました。これらの結果、当期における国内売上高は前期比で増加しました。

＜海外売上高の状況＞

米州では自動車業界の需要は堅調であったものの民生業界の需要が減少しました。中国では欧州の景気低迷に伴う輸出不振はありましたが、環境関連の新規ビジネスなどが堅調に推移しました。欧州では金融不安による景気低迷が長期化しました。これらの結果、当期における海外売上高は前期並みとなりました。

＜営業利益の状況＞

ユーロ安やグループ内への売上減少の継続により営業利益は前期比で減少しました。

ＡＥＣ（車載事業）

		平成24年３月期	平成25年３月期	増減率
外部顧客に対する売上高	国内	288億92百万円	302億69百万円	＋4.8%
	海外	561億35百万円	673億74百万円	＋20.0%
	合計	850億27百万円	976億43百万円	＋14.8%
営業利益		26億91百万円	50億 9百万円	＋86.1%

＜国内売上高の状況＞

政府によるエコカー購入支援策（エコカー減税の延長・補助金復活）や軽自動車の販売好調などにより自動車需要は好調に推移し、当期における国内売上高は前期比で増加しました。

＜海外売上高の状況＞

金融不安による欧州経済の緊縮財政や雇用環境悪化、および中国における日系自動車メーカーの急激な販売の減少の影響により一部の需要は低迷しましたが、総じて海外自動車メーカーや新興国市場の需要は好調に推移しました。その結果、当期における海外売上高はタイ洪水の影響による一時的な売上減の反動もあり、前期比で大きく増加しました。

＜営業利益の状況＞

売上高の増加、東日本大震災やタイ洪水の影響による前期の一時的な生産調整の反動などにより営業利益は前期比で大きく増加しました。

ＳＳＢ（社会システム事業）

	平成24年３月期	平成25年３月期	増減率
外部顧客に対する売上高	572億 0百万円	687億54百万円	＋20.2%
営業利益	98百万円	29億15百万円	＋2,874.5%

＜駅務システム事業の売上高の状況＞

鉄道事業各社の旅客収入は、東日本大震災の影響の反動等により回復し、駅務機器の更新需要は堅調に推移しました。また、遠隔監視システムを軸にした安心・安全ソリューション事業も堅調に推移し、売上高は前期比で大きく増加しました。

＜交通管理・道路管理システム事業、他の売上高の状況＞

交通管理・道路管理システム事業は、国内景気低迷によるお客様の投資抑制傾向は強いものの、安心・安全領域の成長などにより売上高は好調に推移しました。環境ソリューション事業は、成長領域における「太陽光発電システム関連サービス」、「蓄電システム」、「見える化＋制御」の売上高が好調に推移しました。また、関連メンテナンス事業では、太陽光発電関連商品需要の大幅増加による関連施工工事の拡大により、売上高は好調に推移しました。

＜営業利益の状況＞

売上高の増加、および、駅務システム事業を中心とした収益構造改革の取組みにより、営業利益は前期比で大きく増加しました。

ＨＣＢ（ヘルスケア事業）

		平成24年３月期	平成25年３月期	増減率
外部顧客に対する売上高	国内	272億59百万円	294億91百万円	＋8.2%
	海外	351億87百万円	420億29百万円	＋19.4%
	合計	624億46百万円	715億20百万円	＋14.5%
営業利益		29億18百万円	44億 7百万円	＋51.0%

＜国内売上高の状況＞

家庭向け健康機器においては、東日本大震災の影響などが減少し、主力商品である血圧計・体温計の販売は好調に推移しました。さらに、新商品（手首式血圧計、通信機能付き体重体組成計、携帯用電動歯ブラシ、マッサージ機器、ねむり時間計、睡眠計）の発売による新たな需要喚起も寄与し、総じて好調に推移しました。医療機関向け機器も、基幹病院の投資姿勢にやや回復傾向が見られ、堅調に推移しました。これらの結果、当期における国内売上高は前期比で増加しました。

＜海外売上高の状況＞

海外においては、南欧・東欧市場の需要は依然として低迷しているものの、ロシア・中国・東南アジアなどの新興国における健康機器商品への需要増加が継続し、総じて好調に推移しました。また、欧州での電動歯ブラシの販売業務提携や下期からの円安傾向もあり、当期における海外売上高は前期比で大きく増加しました。

＜営業利益の状況＞

国内・海外の売上高の増加などにより、営業利益は前期比で大きく増加しました。

その他事業

	平成24年３月期	平成25年３月期	増減率
外部顧客に対する売上高	535億35百万円	592億40百万円	＋10.7%
営業利益（△損失）	△35億53百万円	25億26百万円	－

その他のセグメントでは、新規事業の探索・育成と、社内カンパニーに属さない事業の育成・強化を本社直轄事業として担当しています。

＜環境事業の売上高の状況＞

再生可能エネルギーの全量買取制度が始まり、世の中の再生エネルギー利用に対する関心の高まりを背景に、ソーラーパワーコンディショナなどの販売量が大きく増加しました。

＜電子機器事業の売上高の状況＞

無停電電源装置は電力供給不安による需要が堅調に推移するも、産業用組み込みコンピュータ、電子機器の開発・生産受託サービスの販売は主要顧客での需要減により低調に推移しました。

＜マイクロデバイス事業の売上高の状況＞

マイクロフォンと産業用向けカスタムＩＣの需要増により好調に推移しました。

＜バックライト事業の売上高の状況＞

スマートフォン市場での需要増加により堅調に推移しました。

＜営業利益の状況＞

環境事業等の売上高の増加と各事業の収益構造改革の取り組みにより営業利益は前期比で増加しました。

②次期の見通し

＜全般的見通し＞

次期の経済環境の見通しは、世界的な景気回復への期待はあるものの、不透明な欧州経済状況の継続などにより、第２四半期以降の緩やかな回復を見込んでいます。

日本においては、新たな経済政策への期待感や円安傾向が見込まれますが、依然として景気への不透明な状況は継続しており、第２四半期以降の緩やかな回復を見込んでいます。

海外においては、依然として欧州の金融不安は継続するものの、米国・中国経済の持ち直しやASEAN諸国を中心とした新興国における成長の継続により、緩やかな景気拡大を見込んでいます。

このような環境の中、当社グループでは2011年７月にスタートさせたVG2020の３年目として、次期（2013年度）の方針を、「Complete the GLOBE Stage!、[成長力]×[収益力]×[変化対応力]を備えた『強い企業』への変革を成し遂げる」としています。実行プランとして「IA事業の最強化」、「新興国での成長」、「最適化新規事業の拡大」、「収益構造改革の完遂」、「グローバル人財の強化」などを重点的に実行していきます。

次期の業績見通しにつきましては、これらの前提に加えて為替の円安影響もあり、大幅な増収増益を見込みます。売上高は7,100 億円、営業利益は580 億円、税引前当期純利益は565億円、当社株主に帰属する当期純利益は400 億円を見込んでおります。なお、為替レートは、１米ドル90 円、１ユーロ120 円を前提としております。

	平成25年３月期	平成26年３月期	増減率
売上高	6,504億61百万円	7,100億 0百万円	＋9.2%
営業利益	453億43百万円	580億 0百万円	＋27.9%
税引前当期純利益	412億37百万円	565億 0百万円	＋37.0%
当社株主に帰属する当期純利益	302億 3百万円	400億 0百万円	＋32.4%
米ドル平均レート	83.2円	90.0円	＋6.8円
ユーロ平均レート	107.6円	120.0円	＋12.4円

＜セグメント別の見通し＞

ＩＡＢ（制御機器事業）

		平成25年３月期	平成26年３月期	増減率
外部顧客に対する売上高	国内	1,162億83百万円	1,170億 0百万円	＋0.6%
	海外	1,467億 0百万円	1,650億 0百万円	＋12.5%
	合計	2,629億83百万円	2,820億 0百万円	＋7.2%
営業利益		313億49百万円	365億 0百万円	＋16.4%

（注）経営管理区分の見直しにより、平成26年３月期より、「ＥＭＣ」傘下の一部を「ＩＡＢ」の事業セグメントに含めて開示しています。これに伴い、平成25年３月期の営業利益を新管理区分に組替えて表示しており、P.3「＜セグメント別の状況＞ＩＡＢ　営業利益」とは異なります。

＜国内売上の見通し＞

景気回復の兆しがみられ、円安による顧客の業績回復期待も見込まれますが、顧客の海外生産シフトの継続などを背景に、自動車関連・工作機械業界での設備投資需要は横ばいを見込んでいます。これらの結果、次期の国内売上高は当期並を見込みます。

＜海外売上の見通し＞

欧州金融市場に対する不安継続や新興国の経済成長率の鈍化傾向など、経済環境は依然不透明な状況ですが、アジアでの堅調な需要および中国での需要回復、円安影響などにより、次期の海外売上高は当期比での大きな増加を見込みます。

＜営業利益の見通し＞

売上高の増加や円安影響、固定費の効率的運用などにより、営業利益は当期比での増加を見込みます。

ＥＭＣ（電子部品事業）

		平成25年３月期	平成26年３月期	増減率
外部顧客に対する売上高	国内	266億64百万円	295億 0百万円	＋10.6%
	海外	574億43百万円	645億 0百万円	＋12.3%
	合計	841億 7百万円	940億 0百万円	＋11.8%
営業利益		43億51百万円	70億 0百万円	＋60.9%

（注）経営管理区分の見直しにより、平成26年３月期より、「ＥＭＣ」傘下の一部を「ＩＡＢ」の事業セグメントに含めて開示しています。これに伴い、平成25年３月期の営業利益を新管理区分に組替えて表示しており、P.3「＜セグメント別の状況＞ＥＭＣ　営業利益」とは異なります。

＜国内売上の見通し＞

環境・エネルギー分野を中心に顧客数を拡大し、次期の国内売上高は当期比での大きな増加を見込みます。

＜海外売上の見通し＞

主要エリアでの大口顧客向けの売上拡大や、中小口の顧客数を増やすことにより売上高の増加を目指します。特に新興国で成長が見込まれるスマートメーター向けパワーラッチングリレーの品揃え強化などを図り、次期の海外売上高は当期比での大きな増加を見込みます。

＜営業利益の見通し＞

売上高の増加や円安影響に加え、コストダウン、生産性の向上により、営業利益は当期比での大きな増加を見込みます。

ＡＥＣ（車載事業）

		平成25年３月期	平成26年３月期	増減率
外部顧客に対する売上高	国内	302億69百万円	250億 0百万円	△17.4%
	海外	673億74百万円	835億 0百万円	＋23.9%
	合計	976億43百万円	1,085億 0百万円	＋11.1%
営業利益		50億 9百万円	70億 0百万円	＋39.7%

＜国内売上の見通し＞

政府による経済対策やエコカー減税の継続があるものの、補助金の終了に伴い、需要は前年を下回ることが予想され、次期の国内売上高は当期比での大きな減少を見込みます。

＜海外売上の見通し＞

欧州の経済危機による影響は懸念されるものの、新興国市場の需要は好調に推移することが予想されます。このような中、東南アジアなどの新興国市場におけるマーケットの拡大や中国における基幹商品の搭載車両の拡大などにより、次期の海外売上高は当期比での大きな増加を見込みます。

＜営業利益の見通し＞

売上高の増加や生産効率の改善、円安影響などにより、営業利益は当期比での大きな増加を見込みます。

ＳＳＢ（社会システム事業）

	平成25年３月期	平成26年３月期	増減率
外部顧客に対する売上高	687億54百万円	760億 0百万円	＋10.5%
営業利益	29億15百万円	45億 0百万円	＋54.4%

＜駅務システム事業の売上高の見通し＞

安心・安全ソリューションによる売上高の拡大と新興国を中心とした海外事業創出などにより、売上高は当期比での増加を見込みます。

＜交通管理・道路管理システム事業、他の売上高の見通し＞

交通管理・道路管理システム事業では、高速道路事業者の安心・安全ニーズの創出により、売上高は当期比での増加を見込みます。また、環境ソリューション事業・関連メンテナンス事業では、好調な外部環境に加え、品揃え強化と顧客ニーズを捉えた市場参入・商材及び販路の強化により、売上高は当期比での大幅な増加を見込みます。

＜営業利益の見通し＞

売上高の増加と利益向上策の確実な実行により、営業利益は当期比での大きな増加を見込みます。

ＨＣＢ（ヘルスケア事業）

		平成25年３月期	平成26年３月期	増減率
外部顧客に対する売上高	国内	294億91百万円	310億 0百万円	＋5.1%
	海外	420億29百万円	515億 0百万円	＋22.5%
	合計	715億20百万円	825億 0百万円	＋15.4%
営業利益		44億 7百万円	70億 0百万円	＋58.8%

＜国内売上の見通し＞

個人消費・医療機関の設備投資ともに回復を想定し、また、高齢化に伴う生活習慣病患者の増加と、健康であり続けたい・自分の健康は自分で守りたいという健康志向の高まりにより、当社製品の需要は引き続き増加すると想定しています。これらを踏まえて、次期の国内売上高は当期比での増加を見込みます。

＜海外売上の見通し＞

先進国では北米の景気回復などにより、個人消費の回復が見込まれるとともに、健康志向も引き続き高まっていくものと想定しています。また、新興国においても、経済成長に伴う生活スタイルの変化により生活習慣病患者の増加が顕在化し、健康志向の高まりにより当社製品への需要が増加すると想定しています。これらを踏まえて、次期の売上高は当期比での大きな増加を見込みます。

＜営業利益の見通し＞

売上高の増加や主力商品である血圧計の設計革新によるコストダウン推進、円安影響などにより、営業利益は当期比での大きな増加を見込みます。

その他事業

	平成25年３月期	平成26年３月期	増減率
外部顧客に対する売上高	592億40百万円	620億 0百万円	＋4.7%
営業利益	25億26百万円	35億 0百万円	＋38.6%

＜環境事業の売上高の見通し＞

ソーラーパワーコンディショナの国内売上・シェア拡大、省エネコンポ・エネルギーソリューション事業における他部門との一体運営により、当期比での売上高の増加を見込みます。

＜電子機器事業の売上高の見通し＞

無停電電源装置の商品ラインナップの拡充により、当期比での売上高の増加を見込みます。

＜マイクロデバイス事業の売上高の見通し＞

マイクロフォンなどの民生向け製品を中心に、当期比での売上高の増加を見込みます。

＜バックライト事業の売上高の見通し＞

従来のスマートフォンに加えてタブレット市場への参入を図りますが、一部顧客の需要の減少などにより、当期比での売上高の減少を見込みます。

＜営業利益の見通し＞

環境事業の売上高の増加等により、営業利益は当期比での大きな増加を見込みます。

（２）財政状態に関する分析

＜資産、負債、純資産およびキャッシュ・フローの状況に関する分析＞

①当期の財政状態

総資産	5,736億37百万円	（前期末比363億14百万円増）
株主資本	3,669億62百万円	（前期末比461億22百万円増）
株主資本比率	64.0％	（前期末比4.3ポイント増）

総資産は、前期末に比べ363億14百万円増加しました。資産の部においては主に受取手形及び売掛金が156億７百万円、現金及び現金同等物が104億51百万円増加する一方で、繰延税金資産が42億68百万円減少しました。また、負債の部においては主に短期債務が132億４百万円、退職給付引当金が34億88百万円減少しました。

株主資本は、前期末に比べ461億22百万円増加して3,669億62百万円となり、株主資本比率は59.7％から64.0％と4.3ポイント増加しました。

②当期のキャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは、非支配持分控除前当期純利益301億17百万円に加え、たな卸資産の減少などにより530億58百万円の収入（前期比211億12百万円の収入増）となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、生産設備等への投資実行により284億71百万円の支出（前期比19億85百万円の支出増）となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、借入金の返済、配当金の支払により、185億50百万円の支出（前期比149億42百万円の支出減）となりました。

以上より、現金及び現金同等物の当期末残高は、557億８百万円となりました。

③次期の財政状況の見通し

次期においては、増収増益を確保することにより営業キャッシュ・フローは当期より増加する見込みです。また、VG2020の2013年度方針である「Complete the GLOBE Stage!、[成長力]×[収益力]×[変化対応力]を備えた『強い企業』への変革を成し遂げる」 に従い、高い成長力実現のための設備投資・投融資を継続して実行してまいります。

財務活動では、安全性を確保した上での成長力実現のために、金融情勢を鑑みながらグループ全体の効率的な資金配置と、機動的な資金調達を実行してまいります。

以上より、当期末の現金及び現金同等物の残高557億８百万円は、現時点の経済状況における事業活動には適当な水準と考えております。

＜キャッシュ・フロー関連指標の推移＞

直近５連結会計年度におけるキャッシュ・フロー指標のトレンドはつぎのとおりです。

	平成21年３月期	平成22年３月期	平成23年３月期	平成24年３月期	平成25年３月期
株主資本比率（%）	55.4	57.5	55.6	59.7	64.0
時価ベースの株主資本比率（%）	47.3	89.8	91.4	72.9	89.0
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	1.7	0.9	1.1	0.6	0.1
インタレスト・カバレッジ・レシオ	25.0	65.6	87.0	118.8	192.0

(注)・株主資本比率:株主資本／総資産
・時価ベースの株主資本比率:株式時価総額／総資産
・キャッシュ・フロー対有利子負債比率:有利子負債／営業活動によるキャッシュ・フロー
・インタレスト・カバレッジ・レシオ:営業活動によるキャッシュ・フロー／利払い

1. 各指標は、いずれも連結ベースの財務数値により計算しております。
2. 株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数(自己株式数を控除)により算出しております。
3. 営業活動によるキャッシュ・フローは連結キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。有利子負債は、連結貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としております。また、利払いについては、連結キャッシュ・フロー計算書中の「支払利息の支払額」を使用しております。

（３）利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は配当政策を最重要課題のひとつと捉え、株主の皆様への利益配当に関しましては、つぎの基本方針を適用しております。

①「企業価値の長期的最大化」に向け、将来の事業拡大に必要不可欠な研究開発、設備投資などの成長投資を第一優先とし、そのための内部留保を確保いたします。
②成長のための内部留保を確保したあとの余剰資金につきましては、フリーキャッシュ・フローのレベルも勘案のうえ、可能な限り株主の皆様に還元していく所存です。
③毎年の配当金につきましては、必要とする内部留保のレベルにもよりますが、連結業績ならびに株主資本利益率（ＲＯＥ）と配当性向を乗じた株主資本配当率（ＤＯＥ）などを勘案し、安定的、継続的な株主還元の充実を図っていく所存です。具体的には最低20%の配当性向を維持するとともに、ＤＯＥ２％を当面の目標として、利益還元に努めてまいりました。なお、配当性向につきましては、次期以降、25%以上を維持することといたします。
④長期にわたり留保された余剰資金につきましては、今後とも自己株式の買入れなどにより機動的に株主の皆様に還元していく所存です。

当期の期末配当金につきましては、上記の方針に沿って普通配当金を 18 円とし、さらに本年５月10 日に創業 80 周年を迎えるにあたり、株主の皆様への感謝の意を表して記念配当５円を加え、１株につき 23 円とさせていただく予定です。年間配当金は、昨年 12 月３日に実施済みの中間配当金 14 円を合わせて 37 円とさせていただく予定です。

なお、次期の配当につきましては、中間配当金 18 円を予定いたしますが、期末配当金につきましては不透明な事業環境を勘案して未定とさせていただきます。今後、予想が可能となりました段階で速やかに公表いたします。

２．企業集団の状況

最近の有価証券報告書（平成24年６月22日提出）における「事業の内容」および「関係会社の状況」から重要な変更がないため開示を省略いたします。

３．経営方針

（１）会社の経営の基本方針

当社グループは「企業は社会の公器である」という基本理念のもと、2011年に2020年度に向けた長期ビジョン「Value Generation 2020」(以下、VG2020)を設定し、「隆々と成長する真のグローバル企業となる」ことを目指しております。「Value Generation」とは社会の最適化に向けての価値創造への挑戦であり、この 10 年間を全てのステークホルダーに対して新たな価値を創造する期間と定義しています。オムロンのDNAである「ベンチャー精神」、「ソーシャルニーズの創造」、「チャレンジ精神」を今一層強固なものとして、当社グループが保有するセンシング＆コントロール技術を競争力の源泉とし、更なる企業価値を創造していきます。

（２）目標とする経営指標及び中長期的な会社の経営戦略

VG2020における最初の３年間のGLOBE STAGEでは「グローバルでの収益・成長構造づくり」を、その後の７年間のEARTH STAGEでは「新たな価値創出による成長」を目標としています。2020年度の定量的なゴールとして売上高１兆円以上、営業利益率15%を設定しています。

GLOBE STAGEの２年目である当期は、「Accelerate VG2020!」の方針のもと、VG戦略を加速し競争能力を強化する一年としました。新興国や新規事業での成長と収益構造改革を実行し、加えて全部門のスピードある変化対応により、増収増益となりました。GLOBE STAGEで取組んでいる重点戦略とその進捗については次の通りです。

①IA事業の最強化

競争力のある戦略的な商品による品揃え拡大や営業･SE人員のスキルアップ等による営業力強化を図りました。またとりわけアジア･中国においては、ターゲット業界への販売強化による売上高拡大を実現しました。

②新興国での売上高拡大

IA事業、健康機器事業はアジアを中心に販売子会社、代理店を大幅に拡充し、新興国での売上高は前期比８％の増加となりました。

③最適化新規事業への注力

最適化新規事業、特に環境関連事業においては、パワーコンディショナを中心に新商品のスピーディな市場への投入などにより、前期比35％増と大幅に成長しました。

④収益構造改革

部品点数削減やローコスト部材採用による変動費削減を進め、また新興国における人件費高騰の中、自動化による製造固定費抑制を図りました。

⑤グローバル人財の強化

グローバルでの新しい人財育成プログラムを構築、実行するなど、人財戦略の取組みを加速しました。

以上のようにGLOBE STAGEにおける重点戦略を着実に実行し、成果も現れ始めています。

（３）会社の対処すべき課題

次期はこの２年間で実行してきた戦略を完遂し、GLOBE STAGEを完成させる年となります。GLOBE STAGEの目標達成のための当社の対処すべき課題は、第一に持続的な売上成長の確保、第二に強い収益構造の実現、第三に変化対応力の強化です。

①持続的な売上成長の確保

GLOBE STAGEでの重点戦略である「IA事業の最強化」、「新興国での売上高拡大」、「新規事業、特に環境関連事業を中心とする売上高の拡大」に引き続き取り組み、中長期的に力強い持続的な成長を図ります。

②強い収益構造の実現

収益構造の見える化やグローバルでの部材の標準化、中国･アジアでの自動化による生産性向上など、収益性向上に向けた取組みをさらに徹底し、強い企業体質作りを目指します。

③変化対応力の強化

今後も事業を取り巻く環境が大きく変動していく中、新興国を中心にグローバルにリスクマネジメントのさらなる強化を図ります。とりわけ高まりつつあるカントリーリスクへの対応、および海外生産の拡大や現地調達率の向上による為替バランスの改善、また、災害時においても社会、お客様および当社グループへの悪影響を最小化すべく事業継続計画（BCP)の一層の整備を進めてまいります。

以上の取組みを加速することにより、「成長力」、「収益力」、「変化対応力」を備えた「強い企業」への変革を成し遂げていきます。そしてGLOBE STAGE最終年度となる次期（2013年度）は、売上高7,100億円、営業利益580億円、当期純利益400億円、ROE・ROICともに10%超を目指します。